
[Imprimer](#)

TPE/PME : Se développer grâce aux marchés publics, un nouveau guide pour vous aider

Image

Remporter un marché public apporte à la fois de la prévisibilité et des références : c'est la certitude d'être payé, pour un contrat qui peut s'étendre sur plusieurs mois ou plusieurs années. C'est également acquérir une expérience auprès d'un client reconnu, qui peut ensuite être valorisée.

De nombreuses mesures de simplification des démarches administratives pour candidater aux marchés publics ont été prises afin de faciliter l'accès des TPE/PME à la commande publique.

Ce guide a vocation à vous donner les clés pour construire votre stratégie commerciale et valoriser la compétitivité hors-prix de votre offre (responsabilité environnementale et sociale, qualité et innovation) pour vous aider à en tirer le meilleur parti.

S'appuyant sur la mise en avant de témoignages de chefs d'entreprises, ce guide, publié sous l'égide du Gouvernement, est le fruit d'une concertation large avec des TPE/PME et start-ups de différents secteurs, des acheteurs publics et des acteurs associatifs, ainsi que les représentants du monde entrepreneurial parmi lesquels le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie.

[File](#)

[Guide DGE marchés publics.pdf \(495.82 Ko\)](#)